



Supply and Services
Canada

Approvisionnement et Services
Canada

Gouvernement
Publication

CA1
SA
- Z019



3 1761 11709192 6

Aerospace and Armament Directorate

Canada



CH1
SA
- 2019

Contents

Introduction

Procurement Categories

The Contracting Process

Contract Types

Contract Administration

Classification of Work and Performance

Regulations

Contract Administration

Contract Administration and Management

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Contract Administration

Aerospace and Armament Directorate

Published under the authority of the
Minister of Supply and Services
Government of Canada


This booklet was prepared on behalf of the
Aerospace and Armament Directorate
by the Corporate Relations Branch
Supply and Services Canada (SSC)

© Minister of Supply and Services
September 1985

Cat. No. P35-15/4-1985
ISBN 0-662-53234-1

Contents

Introduction	1
Procurement Considerations	6
The Contractual Process	7
Sourcing System	
Solicitation of Bids	
Evaluation of Bids and Proposals	
Negotiations	
Contract Administration	11
Contract Administration and its Complexities	
Procurement Benefits	13
Munitions Supply Program	
CF-18 Fighter Project	
Small Arms Replacement Project	
CL-215 Water Bomber Project	
Drone Systems Project	
Light Armoured Vehicle Project	
Low Level Air Defence Project	
Conclusion	18



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

Introduction

Supply and Services Canada (SSC) acquires and provides goods and services required by federal government client departments and agencies taking into account the contribution of supply to the realization of national objectives, all in the most economical manner possible.

In the performance of its common service role, SSC serves three client groups – its customers (federal government departments and agencies), its suppliers and the Canadian people. With respect to its customers, the Department attempts to be sensitive to their needs as well as being responsive to their demands for the provision of timely and economical services. For suppliers, SSC provides equitable opportunities and fair treatment to existing and potential vendors to compete for government business. For the third client group, the Canadian people, SSC must ensure economy and efficiency of operations.

In short, the business of SSC is to achieve value for money for Canada and the Canadian taxpayers.

This booklet provides an overview of operations of the Aerospace and Armament Directorate of Supply and Services Canada. It describes the nature and scope of Directorate activities, and indicates how companies can participate in the business opportunities offered by federal government procurement.

The Aerospace and Armament Directorate is responsible for the supply and procurement of all major aerospace and armament equipment, systems and services.

From the initial planning of procurement strategy, through the administration of contracts worth hundreds of millions of dollars, to audit and final close-out, the Aerospace and Armament Directorate's professional expertise ensures that taxpayers' money is well spent.

The Directorate is organized along broadly based commodity lines to parallel the organization of its major customer, the Department of National Defence (DND). Within the Directorate, the Procurement Operations Branch provides continuing support for goods and services required by client departments.

The Branch is divided into four groups, each having responsibility for the acquisition of a specific product line. These are the *Aircraft and Avionics Acquisition Group*, the *Aerospace Product Support*

Group, the Armament and Armoured Vehicles Group, and the Logistics Support Group.

The Aircraft and Avionics Acquisition Group is responsible for the acquisition of both military and civil aircraft, helicopters, air-cushion vehicles, and the necessary electronic communication and navigation systems including the fitment of special mission-related equipment (e.g. side-looking airborne radar, load extraction parachutes, etc.). In addition, certain support elements are also procured, such as initial flight training for aircrew and equipment operators; initial spares for the complete aircraft including electronics systems; ground handling equipment; special tools; and aircraft and electronic testing equipment.

Further, major modifications to the equipment procured are undertaken as the roles, missions and state-of-the-art technology of equipment are altered over time.

The Group also plays a critical role with other government departments in developing and implementing the plans and industrial development strategies for the aerospace industry in Canada, e.g. SSC has a shared responsibility with the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) for the Defence Industry Productivity Program (DIPP) assistance to industry. Further examples of this include Pratt & Whitney (PT-7/PW100 engines), de Havilland (DASH-7 aircraft), and Canadair (Boeing 767-related work).

The Aerospace Product Support Group is responsible for, and directs the acquisition, maintenance, repair and overhaul of, a range of technically complex aerospace systems and equipment in use in the federal government. Broad product lines are engines, airframes, avionics, training equipment and miscellaneous systems.

An important aspect of this Group's activities is to ensure that Canadian industry has the capability, facilities and resources necessary to provide all required support services for the repair, overhaul and modification of all Canadian military aircraft and associated engines and components. As there is no domestic manufacturing base to extend into these support activities, the new aircraft types now being introduced into operational service are of foreign manufacture. Consequently, responsibility in this area is increased and implementation made more difficult. The facilities to provide the support services must be developed and be in place in time to handle support requirements as aircraft are delivered to the Canadian Forces. Examples of aircraft that fall

into this category are the CP-140 Long Range Patrol Aircraft and the CF-18 Fighter Aircraft.

The Group has a key role in the procurement strategy whereby the third level support of the CF-18 fleet will be transferred to Canadian industry in a phased manner to the maximum extent possible within realistic financial limits.

The Aerospace Product Support Group deals with all segments of the aerospace industry in Canada, the United States and Europe. The logistics support activities, i.e., the acquisition of spares, repair and overhaul and technical services, are critical to client department programs, and any disruption or delay in procurement requires immediate corrective action. This presents special challenges in areas relating to vendor sourcing and selection, the achievement of Canadian-based participation in major acquisitions and the technological updating of procurement personnel.

The Group is also involved in the procurement of flight simulators for the CF-18 and C-130 aircraft for DND and contracts for simulators through the Canadian Commercial Corporation on behalf of the Federal Republic of Germany, the Government of Italy, NATO and The Netherlands. In addition, the Group is responsible for procurement of sonobuoys for DND, the U.S. Navy and other foreign governments; the Cruise Missile Inertial Guidance System for the U.S. Military; the Military Portable Artillery Computer (MILIPAC), and Gun Alignment and Control Systems (GACS) programs for DND. All of these programs involve Canadian industries with high Canadian content.

The Armament and Armoured Vehicles Group is responsible for, and directs the acquisition, maintenance, repair, overhaul and modification of, a wide range of technically complex armament systems and equipment. Broad product lines are munitions and pyrotechnics, gun systems (small arms, guns and howitzers, fire control instruments) and armoured vehicles, rockets and missiles.

The Group is actively involved in the maintenance of the industrial defence base by such means as the use of the Defence Production Revolving Fund to stockpile defence supplies and maintain stable workload levels in industry. It is also involved in the determination of special pricing arrangements which enable manufacturers to program the cost of unusual maintenance and facility upgrading and the planning, negotiation and implementation of multi-year production programs to enable long-term financial and production scheduling. The Group also

recommends and implements strategies for the rationalization, health and continuing viability of the armaments industry. It is involved in the establishment and maintenance of preferred sources of supply for specific products, the placement of long-term production contracts so as to ensure that each source has a viable work program, and assistance in the planning of production requirements and facility modernization of contractors' plants.

The greater part of the Group's business volume consists of contracts valued at \$1 million or more. Decisions on the approval or the withholding of progress payments and/or milestone payments to ensure performance on such large value contracts can have significant impact on the client department's cash flow management and on the supplier's financial well-being.

The Logistics Support Group provides a broad range of services and materiel related to components and sub-assemblies of a large variety of equipment:

- procurement of aircraft mechanical, structural and instrumentation components for the logistic support of the total Canadian military air fleet (fighting, training, reconnaissance and transport aircraft and helicopters, jet aircraft engine system components, propellers, aircraft instruments, gauges, air conditioning, avionic components, etc.)
- logistics support acquisitions, including repair and overhaul of components and assemblies for the land-based military fleet of armoured fighting vehicles (Leopard Tanks, M113 Armoured Personnel Carriers, Armoured Vehicles General Purpose, M109 Howitzers, etc.) and the acquisition of CL-89 Drone spares for foreign countries under the NATO Maintenance and Supply Agency (NAMSA) agreement
- all Canadian Armed Forces acquisitions under the Canada-U.S. Co-operative Logistics (COLOG) Supply Support Arrangements with the Army, Navy and Air Force elements of the Department of Defense, in support of Canadian-owned military aircraft, ships, weapons, armoured vehicles, radar and communications systems

The Group participates in the logistics planning process of major military projects to provide expertise in the evaluation of optimum and contingency methods for initial provisioning, taking into consideration such factors as the production and provision of manufacturing drawings and specifications, ownership of production tooling, proprietary rights, royalties, warranty

implications, interchangeability, design changes, item identification and cross-referencing.

Procurement Considerations

Many related activities are involved in the process of supplying goods and services to meet the needs of government departments and agencies. Thus, in addition to providing requirements on schedule and at the best possible price, the Directorate ensures that the millions of dollars in procurement benefits Canadians and the national economy; the Directorate must also take into account the socio-economic benefits available through procurement. For example, when awarding large contracts, the government attaches special importance to their job-creating potential, opportunities for small business and Canadian content. For these reasons, each contract worth \$2 million or more is examined by an interdepartmental board or review committee to ensure the most effective participation of Canadian industry. Procurement strategies are thus planned to obtain the maximum regional and industrial economic benefits.

The Contractual Process

Careful planning is the key to successful purchasing. Early identification of a department's requirements and a close working relationship are of paramount importance. Once a department has identified its needs in as much detail as possible, with assistance from the Directorate, pre-contract planning begins.

Where a commodity may be available from a number of sources, a list of suppliers is maintained on an electronic data base and competitive proposals or bids are invited. Where the item is only available from one licensed original manufacturer, the procurement plan will provide for negotiation of a contract with all terms and conditions acceptable to the government.

The Directorate keeps abreast of industry developments, the capabilities and capacities of suppliers, and maintains computerized source lists of qualified firms from which bids or proposals are solicited for the commodities or services required. The purchasing process involves many activities which culminate in a contract award. These are briefly described in the following sections.

Sourcing System

The Department maintains lists of companies that have expressed interest in, and demonstrated the capability of, doing business with the government. These source lists are updated regularly.

Information about how to get on these source lists is available from:

Director
Corporate Relations Branch
Supply and Services Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0S5
Tel.: (819) 997-7116

Suppliers are also invited to contact the procurement officers of specific commodities in the Aerospace and Armament Directorate. The more the procurement officers know about companies and their capabilities, the better they will be able to provide pertinent information. Engineering procurement officers are responsible for reviewing and updating the Directorate's source lists as well as conducting facility evaluation studies of firms seeking government business. To contact directorate

procurement officers, see the address provided at the end of this booklet.

Potential suppliers will be asked to provide the following information on existing and potential capabilities when requesting inclusion in the sourcing system:

- specific product or service activities in which the company is qualified and has some capability and interest in developing further
- description of long-range plans
- qualifications of management and scientific and engineering personnel
- brief historical company background, product lines and work and marketing successes
- description of unusual facilities
- outline of production and marketing capabilities
- copies of latest financial statements

All financial, sales and other company proprietary data provided are always treated as strictly confidential.

Solicitation of Bids

Each customer's requirement is solicited from qualified sources of supply, with preference for a competitive environment as opposed to a single source. The Department is therefore interested in listing all qualified companies so that they can be invited to bid competitively on each requirement.

Bids may be solicited either via an Invitation to Tender or a Request for Proposal. Where a product or service is available from more than one source, and is clearly defined, the Invitation to Tender method is used. This method spells out all the requirements and requests itemized firm prices and schedules. Invitations to Tender submitted are held in a secured location and are opened at a precise time on the specified date. After evaluation of the technical and contractual elements of all Invitations to Tender, the contract is awarded to the lowest responsive bidder.

In cases where alternatives to the specifications can be considered, or the government seeks the suppliers' recommendations, Requests for Proposal are issued to industry. This method normally leads to negotiations before a contract can be awarded.

In either case, bidders conferences may be held to provide opportunities for the prospective contractors to seek clarification of some of the requirements

Evaluation of Bids and Proposals

All bids are examined to establish that there is a clear understanding of the requirement, the terms and conditions, the suitability of the product and respective price comparisons. Responses to proposals are evaluated in accordance with a pre-determined system tailored to individual requirements.

Typical evaluation factors include:

- comprehension of requirements
- experience
- record of performance
- technical merit
- competence of managerial and technical staff
- probability of success
- price, type of contract, special terms and conditions
- financial and technical commitments
- evidence of sound managerial, financial and organizational practices and procedures
- adequacy of facilities and need for outside assistance
- Canadian content, socio-economic benefits, and industrial, trade and regional strategies

Negotiations

In view of the complexity of the commodities and services purchased, it may be necessary to conduct negotiations following

evaluation and selection of a proposal. Depending on the size and complexity of the requirement, negotiations cover such topics as:

- benefits to government and industry
- proprietary rights
- materials
- direct and indirect costs
- requirements definition
- sub-contracts
- performance
- management
- contractor- or government-supplied equipment

Contract Administration

Contract administration includes monitoring of time, cost and performance conditions of the contract; expediting delivery; administering design changes and amendments; and ensuring quality. It may also involve termination, settlement, audit and security arrangements.

The Directorate's professional skill and experience continue after a contract has been awarded. Efficient contract administration calls for understanding of the technology and manufacture of a particular product. In many ways, the activities carried out by the Directorate after a contract has been awarded are as important as selecting the most qualified supplier. For example, a government department or a supplier may propose changes in the engineering of a product, necessitating an amendment to the original contract. Engineering changes to specifications, additional extra work necessary during aircraft or engine repair and overhaul, and scheduling of changes caused by non-availability of supplies may each be the occasion for review and adjustment of terms and basis of payment.

The Directorate evaluates proposed changes, particularly as they affect over-all cost and delivery dates. After consulting with the customer department, the procurement officer negotiates the nature and method of change with the supplier and amends the contract. When dealing with complex technical requirements, such as fighter aircraft, an engineering modification could amount to millions of dollars in additional components and production time. It is therefore critical for the procurement officer to have expert knowledge of the materials and manufacturing processes to ensure that the government department is alerted to these added costs.

Because deviations from contractual requirements can cause major cost over-runs, the Directorate regularly monitors contractual commitments. This can include monitoring cash flow for compatibility with the client department's funding; liaison with the customer and contractor in analyzing problems that may result in contract amendments; verifying progress and time claims; and, with the assistance of professional cost accountants, carrying out financial audits. Certain bases of payment, types and values of contracts require verification of the hours expended on the work or audit of final costs. Directorate officers monitor progress of work and costs in preparation for reconciliation or audit.

Contract Administration and its Complexities

Many contracts are for high technology goods and services where Supply and Services Canada provides the necessary tooling, special test equipment and manuals. The Directorate must ensure that the equipment is available in good condition, and that it is delivered and disposed of as scheduled.

When socio-economic considerations are written into a contract, the Directorate monitors their achievement during the administration phase. These considerations might include research and development, Canadian content and sub-contracts to small business and industry.

Should the contractor suffer bankruptcy or the contract be terminated because of default, the Directorate must ensure that government interests are fully protected. Contract termination procedures involve not only the client department and contractor, but also Supply and Services Canada's internal legal and financial functions. The procurement officer's involvement in litigation and the search for another supplier to complete the contract can be a protracted responsibility.

If the Department finds that goods fail to meet contract specifications, the procurement officer will ask the contractor to take corrective action to ensure that contract conditions are met and the customer department receives value for its money.

Procurement Benefits

Since government is one of the largest customers of the aerospace and armament industry, it attempts to get lasting benefits that extend beyond the immediate purchase expenditure. These benefits may consist of:

- availability of new technology to suppliers
- increased Canadian content
- sub-contracting opportunities to small business and industry
- creation or maintenance of jobs
- assistance to suppliers in developing new capabilities
- assistance to increase domestic productivity and competitiveness in international markets

The Munitions Supply Program and several Major Crown Projects which are the responsibility of the Directorate best illustrate achievement in obtaining lasting benefits from procurement while expanding the domestic industrial base.

Munitions Supply Program

All major government procurements can mean significant business for Canadian industry, and many projects result in the development of new products or industrial capabilities. Such is the Munitions Supply Program initiated by Supply and Services Canada on behalf of the Department of National Defence.

In late 1977, an examination of government ammunition procurement policies revealed that Canada's munitions industry was so seriously deficient that the Canadian Armed Forces were dependent on foreign suppliers for most of their munitions training equipment. Production facilities were old and rundown, the industry was able to do little research and development work, and export of munitions products was very limited. The state of the industry was such that Canada was unable to supply its own standard munitions in peacetime, let alone in the event of armed conflict.

The outcome of this investigation led, in 1978, to the establishment of the Munitions Supply Program authorized by the Cabinet and managed and administered by the Directorate. The basic objectives of the Program were to establish secure

domestic supplies of ammunition for the Canadian Armed Forces, to modernize and improve existing production facilities, to control the rising cost of munitions to the Department of National Defence, and ultimately, to expand job opportunities in the industry through the manufacture of a broader range of munitions products.

The industry revitalization has proven an unqualified success. With financing from the private sector and loans from the federal government, key manufacturers undertook major plant and machinery modernization programs. The results have been impressive: between 1979 and 1983, domestic sales more than doubled from \$108.1 million to \$257 million. Two thousand jobs were created in the ammunitions industry directly associated with the Program, and the value of export sales increased from \$31 million in 1979, to \$93 million in 1983.

In addition to the increased production and sales, the relative cost of ammunition to the industry's major customer, the Department of National Defence, has gone down considerably through long-range planning and standardization while product quality has improved. Not only are Canadian suppliers producing goods that were previously imported, but industry has also reinvested profits in research and development, yielding a variety of new ammunition products for domestic and export markets.

CF-18 Fighter Project

When a specific product is only available from a foreign manufacturer, the government negotiates to obtain benefits for Canadian industry which would offset the foreign purchase. The CF-18 project involved the purchase from McDonnell-Douglas Corporation of a total weapons and support system, including 138 aircraft, integrated logistics support, simulators, maintenance trainers, test facilities and all related publications and manuals.

The outcome of long and difficult negotiations with the American designer of the CF-18 resulted in offset commitments valued at \$2.9 billion, mostly to Canadian electronics firms and manufacturers of aircraft systems. By the end of 1983, Canadian industry had received \$1 billion in contracts from the U.S. prime contractor. Whenever possible, government procurement strategies are designed to expand Canada's technological capabilities, to develop new domestic sources of supply and thus to create opportunities for industrial growth.

There are many examples of this in the CF-18 project. One of the specific provisions in the CF-18 contract involving technology transfer included an agreement with McDonnell-Douglas, the U.S. manufacturer, for Canadian acquisition of an Ion Vapour Deposition (IVD) plating system. In this process, a thin coating of aluminium is used as an anti-corrosive protection for the aircraft undercarriage and other parts. The technology and equipment were developed by McDonnell-Douglas and did not previously exist in Canada. As a result of this technology transfer, a Whitby, Ontario, company will not only coat the CF-18 parts before assembly in Canada, but it will also be equipped to develop a new market for the use of IVD processing in other applications.

Small Arms Replacement Project

The Small Arms Replacement Project (SARP) is another example of the transfer of a technology to Canada in order to establish a domestic source of armaments supply. Sponsored by the Department of National Defence and administered by Supply and Services Canada through the Directorate, SARP calls for the production, in Canada, of Colt automatic rifles through the purchase of the manufacturing rights and technical data from the original U.S. suppliers.

Early in 1984, a prime contract worth over \$100 million was placed with a Kitchener, Ontario, firm to establish a production facility to manufacture automatic rifles. SARP officials have also specified in negotiations that the purchase of some light machine guns from the Belgian manufacturer, Fabrique Nationale (FN), be accompanied by the acquisition of production rights for their subsequent manufacture in Canada. Negotiations were also undertaken with FN for industrial benefits to offset the machine gun purchase. These can be met by the company buying an equivalent dollar value of Canadian goods or making new technology available to Canadian firms.

CL-215 Water Bomber Project

In addition to establishing domestic sources of supply, government purchasing strategies are also directed toward the expansion, or, where necessary, the strengthening of existing industries and export markets.

Since its first take-off in 1967, the CL-215 water bomber has been purchased by countries in Europe, South America, Asia, and by several Canadian provinces. The twin-engined amphibian

aircraft was designed, built and marketed by Canadair in Montréal, and is widely recognized as the best aircraft of its kind. It was primarily intended for firefighting, but has also been put into duty for search and rescue operations, coastal patrol, and passenger transport.

In 1983, as part of the federal government's program to stimulate industry, the federal and provincial governments undertook the co-operative purchase of 29 water bombers for forest fire emergencies across the county. Six Canadian sub-contractors are involved in the aircraft's manufacture, and the combined federal/provincial order is expected to generate 700 jobs into 1988. This federal government initiative has ensured continued production of the water bomber and enhanced future export prospects.

Drone Systems Project

The Drone is a small, unmanned, airborne surveillance system originally designed and developed in Canada with the expectation of sales to the Department of National Defence in the 1960s. Drones were, in fact, successfully marketed in Europe, and orders for spares continue to come from several countries. Success with this model led to an international agreement for design and development of a longer range configuration which incorporates state-of-the-art technology. The Canadian manufacturer is developing this in conjunction with sub-contractors in West Germany and France. The current project will amount to \$100 million for the Canadian firm, and is managed by Supply and Services Canada on behalf of the Government of Canada and the Federal Republic of Germany.

Light Armoured Vehicle Project

Canadian skills in both aerospace and armament engineering have frequently produced winning contract proposals in international competition. This was the case when the U.S. Department of Defense invited tenders to construct a series of light armoured vehicles for their Army and Marine Corps. Working through the Canadian Commercial Corporation, GM Diesel Division of London, Ontario, won the \$500 million contract.

Although most of the armament is supplied by the U.S., the Canadian manufacturer is responsible for the engineering development, prototype construction and testing of the initial vehicle models, construction of 758 vehicles over a four-year

period and the supply of spare parts during the life of the vehicles. The Directorate administers the project on behalf of the Canadian Commercial Corporation and, because of the scope of the contract, maintains an office at the plant site to carry out its contract management responsibilities and to ensure that both Canadian and American interests are well served. As a result of this project, Canada will have developed a special expertise in the design and manufacture of state-of-the-art armoured vehicles and their components, both to fulfill domestic defence requirements and to market abroad.

Low Level Air Defence Project

This major Department of National Defence project given government approval in 1983 entails the design and manufacture of a land-based defence system to protect Canada's two mobile army brigades in Europe against air attack. The project will be administered as a Major Crown Project and, as in all government procurements of this scale, a Procurement Review Committee consisting of senior government representatives from departments with an economic, social, and technical interest in the project will ensure that long-lasting industrial benefits are generated for Canadian industry as a result of the project. At present it is expected that \$600 million in new business may be placed with aerospace and electronic firms in Canada as a result.

Conclusion

The Aerospace and Armament Directorate takes pride in its role as a “facilitator” in the government procurement process, applying its professional expertise to the benefit of government, industry and ultimately the Canadian public. As the needs of the Canadian government have grown and become increasingly complex over the years, Aerospace and Armament has kept pace and evolved alongside responding effectively to each challenge – procuring and delivering the latest aerospace and armament systems available to the maximum benefit of Canada and Canadians. The future will bring new challenges for the Directorate and they likewise will be answered with continued efficacy.

Further information about the Aerospace and Armament Directorate and the commodities for which it is responsible is available from:

Director General
c/o Operations Control Branch
Aerospace and Armament Directorate
Supply and Services Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0S5
Tel.: (819) 997-6464

Conclusion

Grâce à ses compétences professionnelles, la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement est fière de pouvoir aider le gouvernement à se procurer les produits dont il a besoin et de le servir de son mieux ainsi que l'industrie du pays et l'ensemble des Canadiens. Au fil des années, la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement a su répondre aux demandes de plus en plus nombreuses et complexes du gouvernement et relever tous les défis qui lui étaient présentés : fournir les systèmes les plus modernes dans les domaines de l'aérospatiale et des armements au meilleur intérêt du Canada et des Canadiens. À l'avenir, la Direction générale devra faire face à de nouveaux défis, et elle y répondra de la même manière et avec la même efficacité.

Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements sur la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement, ainsi que sur les produits dont elle est responsable, veuillez vous adresser au :

Directeur général
a/s Direction du contrôle des opérations
Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement
Approvisionnement et Services Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0S5
N° de tél. : (819) 997-6464

Le programme des véhicules blindés légers

La compétence du Canada dans le domaine de l'aérospatiale et de l'armement a souvent permis à nos entreprises de décrocher d'intéressants contrats à l'échelle internationale. C'est ce qui s'est produit lorsque le ministère de la Défense des Etats-Unis a invité des entreprises à présenter des soumissions pour la construction d'une gamme de véhicules blindés légers destinés à l'armée et au corps des Marines. Par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (CCC), la division Diesel de GM, à London (Ontario), s'est vu accorder le contrat de 500 millions de dollars.

Bien que la majorité du système d'armement provienne des Etats-Unis, c'est le constructeur canadien qui s'occupe de la mise au point technique, de la construction du prototype, de l'essai des premiers modèles, de la construction de 758 véhicules échelonnée sur une période de cinq ans et de l'approvisionnement en pièces de rechange pour la durée de vie utile des véhicules. La Direction générale administre le programme pour le compte de la CCC. En raison de l'importance du contrat, elle a un bureau sur place chargé d'assumer ses fonctions administratives et de veiller aux intérêts du Canada et des Etats-Unis. Grâce à ce projet, le Canada aura acquis une compétence particulière dans la conception et la construction de véhicules blindés des plus modernes et des pièces qui les composent. Cette nouvelle corde que le Canada rajoute à son arc lui permettra d'assurer sa défense et de lancer un nouveau produit sur les marchés étrangers.

Le programme de défense aérienne à basse altitude

Le gouvernement a approuvé, en 1983, l'important programme du ministère de la Défense nationale qui porte sur la conception et la fabrication d'un système de défense anti-aérienne dont l'objet est de protéger les deux brigades mobiles du Canada stationnées en Europe. Ce programme sera géré en tant que projet important de la Couronne et, comme pour tous les achats du gouvernement de cette ampleur, il sera chapeauté par un comité d'examen interministériel composé de hauts fonctionnaires provenant de ministères qui ont un intérêt économique, social et technique dans le projet. Le conseil veillera à ce que l'industrie canadienne bénéficie de retombées industrielles durables grâce au programme. Actuellement, on prévoit injecter 600 millions de dollars dans le secteur canadien de l'aérospatiale et de l'électronique.

du produit pour le Canada. Les agents ont également cherché à compenser l'achat des mitrailleuses légères en incitant FN à acheter l'équivalent de biens canadiens ou à offrir de nouvelles technologies aux entreprises canadiennes.

Le programme du bombardier à eau CL-215

Outre qu'elle crée des sources d'approvisionnement canadiennes, la stratégie d'achat du gouvernement vise également à assurer l'expansion ou, au besoin, la consolidation des industries existantes et des marchés d'exportation.

Depuis son premier vol en 1967, l'avion citerne CL-215 s'est vendu en Europe, en Amérique du Sud, en Asie, dans plusieurs provinces canadiennes et en Californie. Construit et lancé sur le marché par Canadair, une société de Montréal, ce bimoteur amphibie est universellement reconnu comme le meilleur de son genre. D'abord conçu pour la lutte contre les incendies, il a également servi pour les expéditions de sauvetage, la surveillance côtière et le transport des passagers.

En 1983, les gouvernements provinciaux et fédéral ont entrepris un programme d'achat commun de 29 avions citernes pour combattre les feux de forêt au pays. Cet achat, effectué dans le cadre du programme des projets spéciaux de relance, et qui permet à six sous-traitants canadiens de participer à la construction de l'avion, vise à stimuler l'industrie. On s'attend à ce que plus de 700 emplois soient créés d'ici 1988. Ainsi, la production de l'avion de lutte contre l'incendie est assurée et les possibilités d'exportation sont d'autant améliorées.

Le programme des systèmes Drone

Le Drone est un petit avion de surveillance téléguidé mis au point dans les années 1960 par une société canadienne pour le compte de la Défense nationale. Cet avion robot s'est bien vendu en Europe, et nombre de pays continuent d'en commander les pièces de rechange. Ce succès commercial a permis au gouvernement canadien de conclure une entente internationale prévoyant la conception et la mise au point de modèles dernier cri à plus long rayon d'action. L'avionneur canadien est en train de mettre au point ce modèle en collaboration avec des sous-traitants allemands et français. Le projet, géré par Approvisionnements et Services Canada pour les gouvernements du Canada et de l'Allemagne, rapportera plus de 100 millions de dollars à l'entreprise canadienne.

Les longues et difficiles négociations conduites avec l'avionneur américain se sont traduites par des engagements financiers de l'ordre de 2,9 milliards de dollars qui se répartissent principalement entre des entreprises canadiennes d'électronique et des fabricants spécialisés en aéronautique. À la fin de 1983, l'industrie canadienne avait reçu plus d'un milliard de dollars en contrats de l'entrepreneur principal, McDonnell Douglas. Le gouvernement oriente ses stratégies d'achat de façon à accroître les capacités techniques du Canada, à développer de nouvelles sources d'approvisionnement canadiennes et, ainsi, à favoriser l'essor industriel.

Le programme du chasseur CF-18 offre plusieurs exemples de retombées obtenues grâce à cette stratégie. Ainsi, les dispositions relatives au transfert de technologie, contenues dans l'entente conclue avec McDonnell Douglas, ont permis au gouvernement du Canada d'acquérir un système de placage par dépôt des ions en phase vapeur. La technique en question consiste en la déposition d'une mince couche d'aluminium pour protéger le train d'atterrissage et les autres pièces de l'avion contre la corrosion. C'est McDonnell Douglas qui a mis au point cette technique – auparavant inconnue au Canada – ainsi que l'équipement qui s'y rattache. Ce transfert de technologie permettra à une entreprise située à Whitby (Ontario) de plaquer les pièces du CF-18 avant l'assemblage et donc de se doter de l'équipement qui lui permettra d'appliquer ce traitement de placage par dépôt des ions en phase vapeur dans d'autres domaines et de s'ouvrir ainsi de nouveaux marchés.

Le programme de remplacement des armes portatives

Le programme de remplacement des armes portatives (PRAp) est un autre exemple de transfert de technologie qui permet d'établir au pays une source d'approvisionnement en armement. Parrainé par la Défense nationale et géré par la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement pour Approvisionnements et Services Canada, ce programme vise à implanter au Canada la production de fusils mitrailleurs Colt par l'achat, aux Américains, des droits de fabrication et des données techniques.

Au début de 1984, un premier contrat d'une valeur de plus de 100 millions de dollars a été accordé à une entreprise de Kitchener (Ontario) pour la fabrication de fusils mitrailleurs, une première au Canada. Au cours de négociations avec le fabricant belge, Fabrique nationale (FN), portant sur l'achat de mitrailleuses légères, les agents du PRAp ont obtenu les droits de fabrication

Enfin, comme l'industrie ne pouvait même pas fournir au pays les munitions nécessaires en temps de paix, on peut se demander ce qu'aurait été la situation dans l'éventualité d'un conflit.

À la suite de cette étude, le Cabinet a institué, en 1978, le programme d'approvisionnement en munitions. L'administration de ce programme, qui a été confiée à la Direction générale, visait essentiellement à assurer aux Forces armées canadiennes un approvisionnement en munitions d'origine canadienne, à moderniser les installations de production, à contrôler le prix des munitions pour la Défense nationale et, enfin, à accroître le nombre d'emplois dans l'industrie en élargissant la gamme des munitions produites.

La relance de l'industrie a connu un franc succès. Grâce à des investissements provenant du secteur privé et à des prêts du gouvernement fédéral, des entreprises de premier plan ont entrepris d'importants projets de modernisation des usines et du matériel. Les résultats ont été impressionnants : de 1979 à 1983, les ventes nationales sont passées de 108, 1 millions de dollars à 257 millions de dollars; deux mille emplois ont été créés dans les usines de munitions directement reliées au projet, et la valeur des ventes à l'étranger a grimpé de 31 millions de dollars en 1979 à plus de 93 millions de dollars en 1983.

Alors que le coût relatif des munitions pour le principal client de l'industrie, la Défense nationale, a subi une forte baisse grâce aux efforts de normalisation et de planification à long terme, la qualité des produits s'est améliorée. Outre qu'elle produit des biens autrefois importés, l'industrie canadienne des munitions investit de nouveau une partie de ses profits dans la recherche et le développement, créant ainsi une gamme de munitions tant pour les marchés intérieurs que pour l'exportation.

Le programme du chasseur CF-18

Lorsque le gouvernement doit se procurer un produit auprès d'un fabricant étranger, il négocie avec ce dernier pour assurer des retombées à l'industrie canadienne qui pourraient compenser l'achat effectué à l'étranger. Aussi, le programme du chasseur CF-18 prévoit l'achat d'un système complet d'armement et de soutien de la société McDonnell Douglas. Le marché porte sur l'acquisition de 138 avions, du soutien logistique intégré, des simulateurs de vol, des simulateurs pour l'entretien, des installations d'essai et de tous les manuels pertinents.

Avantages qui découlent de nos programmes d'acquisition

Comme le gouvernement est un des plus gros acheteurs dans le domaine de l'aérospatiale et de l'armement, la Direction générale tente également d'obtenir des retombées durables, autres que celles liées directement aux achats. En voici quelques exemples :

- permettre aux fournisseurs de se doter d'une nouvelle technologie
- augmenter le contenu canadien
- assurer des contrats de sous-traitance à la petite entreprise et à la petite industrie
- conserver des emplois ou en créer
- aider les fournisseurs à prendre de l'expansion
- aider l'industrie canadienne à accroître sa productivité et sa compétitivité sur les marchés internationaux

Le programme d'approvisionnement en munitions et nombre de grands projets de la Couronne qui relèvent de la Direction générale sont de bons exemples des avantages durables obtenus grâce aux acquisitions axées sur l'élargissement de la base industrielle du pays.

Le programme d'approvisionnement en munitions

Chaque achat important effectué par le gouvernement peut avoir des retombées considérables pour l'industrie canadienne, et de nombreux projets entraînent la mise au point de nouveaux produits ou augmentent la capacité de production de nos usines. Le programme d'approvisionnement en munitions lancé par Approvisionnements et Services Canada pour le compte du ministère de la Défense nationale en est un exemple éloquent. Vers la fin de 1977, une étude de la politique d'approvisionnement en munitions du gouvernement a révélé que l'industrie des munitions au Canada était dans un état tel que les Forces armées canadiennes devaient compter sur des fournisseurs étrangers pour se procurer munitions et matériel d'entraînement. La plupart des installations étaient vétustes, et l'industrie ne pouvait pas vraiment se livrer à un travail de recherche et de développement; en outre, le volume d'exportation des munitions était très limité.

de l'analyse des problèmes pouvant occasionner des modifications du contrat, la vérification de l'état d'avancement des travaux et des délais et la vérification des comptes avec l'aide d'experts-comptables. Certaines bases de paiement, certains types de contrat ou, parfois encore, la valeur des contrats, nécessitent la vérification des heures consacrées au travail ou celle du coût final. Les agents de la Direction générale surveillent l'avancement des travaux et les coûts afin de préparer la conciliation des comptes ou leur vérification.

L'administration des contrats et sa complexité

La Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement doit souvent acheter des biens et des services de technologie de pointe pour lesquels Approvisionnement et Services Canada fournit l'outillage, le matériel d'essai spécialisé et les manuels nécessaires. La Direction générale doit veiller à ce que le matériel soit en bon état et qu'il soit livré et reçu aux dates convenues. La Direction générale doit veiller au respect des retombées socio-économiques prévues dans un contrat. Il peut s'agir en l'occurrence de porter une attention particulière à la recherche et au développement, au contenu canadien ou à la sous-traitance confiée aux petites entreprises.

Si l'entrepreneur fait faillite ou si le contrat est résilié pour inexécution, la Direction générale doit s'assurer que les intérêts du gouvernement sont respectés. Outre le fait qu'elle touche le ministère client et l'entreprise, la résiliation d'un contrat exige d'Approvisionnement et Services Canada de remplir certaines tâches internes de nature juridique et financière. L'intervention d'un agent en cas de litige et la recherche d'un autre fournisseur pouvant terminer le contrat peut être un processus long et ardu. Si le Ministère estime que les biens livrés ne répondent pas aux dispositions du contrat, l'agent exige de l'entrepreneur qu'il prenne les mesures correctives nécessaires pour respecter les dispositions du contrat et pour assurer au client qu'il recevra un produit ou un service correspondant aux sommes investies.

L'administration des contrats

Pour ce qui est de l'administration des contrats, le travail de la Direction générale consiste à contrôler les délais d'exécution, les coûts et les conditions de rendement précisés dans le contrat; de plus, elle active la livraison, administre les modifications touchant la conception et assure la qualité et la livraison du produit tel que convenu. Elle peut également devoir prendre des dispositions relativement à la résiliation du contrat, au règlement de litiges, à la vérification des états financiers et aux mesures de sécurité.

La compétence professionnelle et l'expérience du personnel de la Direction générale sont mises à contribution après l'octroi du contrat. Une administration efficace des contrats nécessite une connaissance des techniques et des procédés de fabrication d'un produit particulier. Les fonctions de la Direction générale après l'adjudication du contrat sont tout aussi importantes que le fait de choisir le fournisseur le plus qualifié. Par exemple, le ministère client ou le fournisseur peut proposer qu'on apporte des modifications techniques au produit, modifications qui entraînent dès lors un changement au contrat d'origine. Toute modification technique apportée aux normes d'un produit, tout travail supplémentaire jugé nécessaire à l'occasion de la réparation ou de la révision d'un moteur ou d'un aéronef par exemple, ou tout changement au calendrier de travail, notamment à cause d'un manque de pièces, sont autant de raisons pour réviser et rajuster le coût d'un produit et les conditions de paiement.

La Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement analyse les changements proposés et, en particulier, leur incidence sur le coût total et sur la date de livraison. Après avoir consulté le ministre client, l'agent négocie la nature et le mode de changement avec le fournisseur et modifie le contrat en conséquence. Lorsqu'il s'agit de demandes techniques complexes, comme dans le cas de chasseurs, toute modification technique peut coûter des millions de dollars en matériel et en temps de fabrication. L'agent doit donc faire appel à ses connaissances des matériaux et des procédés de fabrication pour alerter le client des conséquences et des coûts supplémentaires des changements demandés.

Comme un manquement aux obligations contractuelles peut entraîner des dépassements importants des coûts, la Direction générale doit veiller à ce que les dispositions du contrat soient respectées. Cette tâche sous-entend le contrôle de la marge de fonds en caisse en fonction des capacités de financement du client, le maintien d'une liaison entre le client et l'entrepreneur lors

- autres facteurs tels que : contenu canadien et avantages socio-économiques; stratégies industrielles, commerciales et régionales

La négociation

Etant donné la nature complexe des biens et des services achetés par la Direction générale, il peut être nécessaire d'entreprendre des négociations avec un entrepreneur éventuel une fois sa proposition évaluée et retenue. Suivant l'importance et la complexité des besoins énoncés, les négociations peuvent couvrir les sujets suivants :

- avantages de la proposition pour le gouvernement et l'industrie
- droits de propriété
- matériaux
- coûts directs et indirects
- définition des besoins
- sous-traitance
- rendement
- gestion
- équipement, fourni par l'entrepreneur ou par le gouvernement

- gardes sous clef et ouverts à une date précise. Après une évaluation des éléments contractuels et techniques de tous les appels d'offres, le contrat est adjugé au soumissionnaire qualifié le moins-disant.
 - Par contre, lorsque les besoins du gouvernement doivent être mieux définis ou que le gouvernement veut se voir proposer des solutions ou des recommandations, il adresse aux entrepreneurs une "Demande de propositions". Cette démarche conduit normalement à des négociations avant l'adjudication du contrat.
 - Dans les deux cas, les soumissionnaires peuvent être invités à une réunion au cours de laquelle ils peuvent demander des éclaircissements sur les besoins du gouvernement.
- ## L'évaluation des offres et des propositions
- Toutes les offres sont examinées afin d'établir si les besoins et le cahier des charges sont bien compris et si l'on offre un produit de qualité répondant aux besoins; après quoi, on compare les prix soumis.
- Les propositions sont évaluées conformément à un système pré-établi en fonction des besoins. Voici quelques facteurs d'évaluation type :
- compréhension des besoins
 - expérience dans le domaine
 - performance commerciale de l'entreprise
 - mérite technique de la proposition
 - compétence du personnel technique et de gestion
 - probabilités de réussite
 - prix, type de contrat, cahier des charges particulier
 - engagements financiers et techniques
 - compétence reconnue dans la gestion générale et financière et dans l'organisation du travail
 - niveau de conformité des installations et aide extérieure requise

gouvernement. Si vous désirez vous mettre en rapport avec les agents chargés des acquisitions, écrivez à l'adresse mentionnée à la fin de cette brochure.

Afin de figurer sur nos listes de fournisseurs, on vous demandera de fournir les renseignements suivants sur vos capacités actuelles et potentielles :

- les produits ou services spécialisés offerts; produits et services que votre firme peut et souhaite développer
- description des projets à long terme
- curriculum vitae des gestionnaires et des membres du personnel technique et scientifique au service de l'entreprise
- bref historique de la société, de sa production, de ses travaux antérieurs et de ses réussites commerciales
- description de toute installation exclusive que pourrait posséder la société ou à laquelle elle aurait accès
- description des capacités de production et de commercialisation de la société
- copie des derniers états financiers

Tous les renseignements d'ordre financier, concernant les ventes et autres données légales, sont traités d'une manière strictement confidentielle.

Les appels d'offres

Quel que soit le besoin énoncé par le ministère client, la Direction générale fait appel à des fournisseurs qualifiés; elle favorise la concurrence et cherche donc à éviter le recours à une source unique d'approvisionnement. Cela étant, le Ministère est intéressé à coucher sur sa liste tous les fournisseurs connus de façon à pouvoir les inviter, à l'occasion, à présenter une offre pour chaque contrat.

ASC a recours à la formule de l'appel d'offres ou à la demande de propositions. Lorsqu'il existe plusieurs fournisseurs possibles pour un produit ou un service bien précis, on utilise la méthode d'appel d'offres. Le document émis énumère toutes les exigences et demande aux entreprises de préciser les prix termes par article, le calendrier de travail et les autres points nécessitant un engagement de leur part. Les appels d'offres présentés sont

Le processus contractuel

Une planification soignée est le gage d'un achat réussi. Aussi, l'identification des besoins du client et l'établissement d'une collaboration étroite avec ce dernier sont les premiers éléments de succès d'un programme d'achat. Dès que les besoins d'un ministère ont été définis, de la manière la plus précise possible et avec l'aide de la Direction générale, la planification précédant l'octroi du contrat peut commencer.

Lorsque plusieurs fournisseurs sont en mesure d'offrir un produit, une liste est établie sur ordinateur et les propositions et appels d'offres sont lancés. Lorsqu'un produit n'est disponible qu'après d'un seul fournisseur autorisé, le programme d'acquisition prévoit la négociation d'un contrat dont toutes les dispositions peuvent être acceptées par le gouvernement.

La Direction générale est en prise directe avec l'industrie; elle connaît les possibilités des fournisseurs et tient des fiches de renseignements informatisées sur les firmes auxquelles des appels d'offres ou des propositions ont été lancés pour les produits ou services demandés. Le mécanisme d'achat comprend un certain nombre d'activités qui aboutissent à l'adjudication d'un contrat et qui sont décrites aux paragraphes suivants.

Le répertoire des fournisseurs

La liste des fournisseurs qualifiés, ayant manifesté le désir de faire affaire avec le gouvernement, est régulièrement mise à jour. Pour s'y inscrire, il suffit de communiquer avec le :

Directeur
Direction des relations publiques
Approvisionnement et Services Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0S5

N° de tél. : (819) 997-7116

De plus, les fournisseurs qui s'intéressent à certains produits particuliers peuvent communiquer avec les agents chargés des acquisitions à la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement. En effet, plus les agents d'achats en savent sur les entreprises et leur compétence, plus ils seront à même de leur fournir les renseignements pertinents. Ces agents techniques sont chargés de réviser et de mettre à jour les listes de fournisseurs de la Direction générale et de mener des études d'évaluation des installations des entreprises intéressées à faire affaire avec le

Considérations relatives aux acquisitions

L'achat de biens et de services répondant aux besoins des ministères et des organismes du gouvernement obéit à un processus composé de multiples étapes et activités toutes reliées les unes aux autres. Outre que la Direction générale fournit les biens et les services demandés dans les délais convenus et au meilleur prix possible, elle veille également à ce que les millions de dollars déboursés au titre de l'approvisionnement bénéficient aux Canadiens et à l'économie canadienne; elle doit de plus tenir compte des avantages socio-économiques qui découlent de ces acquisitions. Par exemple, lorsque vient le moment d'adjudger des contrats importants, le gouvernement attache une importance particulière à des aspects tels que la création d'emplois, les possibilités offertes aux petites entreprises et le contenu canadien. C'est pourquoi chaque contrat de plus de 2 millions de dollars est soigneusement étudié par un comité interministériel ou comité d'examen qui s'assure que ces projets engageront au maximum la participation de l'industrie canadienne. Tous les achats sont donc planifiés en fonction de leurs retombées économiques, de leurs répercussions sur l'industrie et l'économie régionale.

- la fourniture de pièces mécaniques, d'éléments de structure et d'instruments dans le cadre du soutien logistique de l'ensemble de la flotte aérienne militaire du Canada (hélicoptères, chasseurs, avions d'entraînement, de reconnaissance et de transport, pièces de moteurs à réaction, hélices, instruments de bord, indicateurs et sondes, systèmes de climatisation, composants avioniques, etc.)
 - les achats au titre du soutien logistique, notamment pour la réparation et la révision des éléments et des ensembles destinés au parc des véhicules blindés de combat (chars Léopard, véhicules blindés de transport de troupe M 13, véhicules blindés polyvalents, mortiers M 109 et autres) ainsi que l'achat de pièces détachées du Drone CL-89 pour les pays étrangers en vertu des dispositions de l'accord conclu avec l'Agence d'entretien et d'approvisionnement (NAMSA) de l'OTAN
 - tous les achats effectués pour le compte des Forces armées canadiennes, en vertu des dispositions de l'Accord canado-américain de soutien logistique (COLOG) conclu avec les éléments terre, mer et air du ministère américain de la Défense, au titre du soutien des aéronauts, navires, armes, véhicules blindés, radars et systèmes de communication qui sont la propriété du gouvernement canadien
- Ce groupe prend part au processus de planification logistique des grands programmes militaires; ses experts-conseils donnent leur avis dans l'évaluation des méthodes d'approvisionnement en situation optimale et en situation de crise. Pour ce faire, ils tiennent compte des aspects tels que les plans de construction et les cahiers des charges, la propriété de l'outillage de production, les droits de propriété, les royalties à verser, les conséquences des garanties, l'universalité des pièces et du matériel, les modifications apportées au produit, les marques d'identification et les contre-vérifications.

les systèmes de direction et de pointage (GACS) au ministère de la Défense nationale. Ce sont tous là des programmes qui font appel à l'industrie canadienne dans une large mesure.

Le groupe de l'armement et des véhicules blindés est chargé de l'achat, de l'entretien, de la révision et de la modification de toute une gamme de systèmes et d'équipements techniques complexes dans le domaine des armements. Au nombre des produits en question, citons les munitions et les matériels pyrotechniques, les armes à feu et les systèmes connexes (armes portatives, canons et obusiers, instruments de conduite de tir), les véhicules blindés, ainsi que les fusées et missiles.

Ce groupe contribue au maintien d'une industrie canadienne de défense grâce à différents moyens, comme le Fonds renouvelable de la protection de défense qui permet de constituer des stocks de matériel de défense et de stabiliser les carnets de commande de l'industrie. Il est ouvert à certains arrangements financiers pour permettre aux fabricants de prévoir les coûts de travaux d'entretien exceptionnels et ceux liés à la modernisation des infrastructures; ce faisant, ces fabricants peuvent également planifier, négocier et lancer des programmes de production étalés sur plusieurs années, ce qui facilite les prévisions financières à long terme et la préparation des calendriers de production. Et puis, le groupe propose et met en œuvre des stratégies dont l'objet est d'assurer le maintien de l'industrie de l'armement, de la rendre plus rentable et de la développer. Il s'attache à trouver et à entretenir les sources d'approvisionnement préférentielles pour des produits particuliers, et il s'efforce de conclure des contrats de production à long terme afin que les fournisseurs bénéficient de programmes de travail viables. Enfin, il aide les contractants à planifier leur production et à moderniser leurs installations.

La plupart des marchés conclus par ce groupe se chiffrent à un million de dollars et plus. Dans un tel contexte, la décision d'accepter ou de refuser un paiement, qu'il soit proportionnel ou à date pré-établie, afin de faire respecter telle ou telle clause du contrat, peut peser lourd sur la gestion des mouvements de trésorerie du ministère client et sur la situation financière du fournisseur.

Le groupe de soutien en logistique assure tout un ensemble de services et fournit du matériel très diversifié relatif aux composants et sous-ensembles d'une vaste gamme d'équipements. Citons à cet égard :

Il incombe plus particulièrement à ce groupe de veiller à ce que l'industrie canadienne possède les capacités, l'infrastructure et les ressources nécessaires pour effectuer l'entretien prescrit, réparer, réviser et modifier les appareils militaires canadiens, ainsi que leurs moteurs et composantes. Puisqu'il n'y a pas au Canada, au moment de la livraison des appareils, de centre qui puisse assurer les services de soutien en tant que prolongement naturel de la fabrication, les nouveaux types d'appareils mis en service sont fabriqués à l'étranger. Par conséquent, la responsabilité du groupe est d'autant plus grande, et la mise en oeuvre des services plus difficile. Il faut donc créer l'infrastructure nécessaire et mettre en place ces services dans un certain délai pour assurer l'entretien des aéronefs au fur et à mesure de leur prise en compte par les Forces armées canadiennes. Les programmes du CF-140, le patrouilleur à long rayon d'action, et du nouveau chasseur CF-18 sont deux exemples du genre d'intervention qui s'impose.

Le groupe joue également un rôle clé dans l'élaboration de la stratégie d'acquisition du CF-18 de sorte que l'entretien de tout le système échelon de la flotte soit confié étage par étage, et dans toute la mesure du possible, à l'industrie canadienne, dans les limites budgétaires acceptables.

En fait, le groupe de soutien des produits d'aérospatiale intervient dans tous les domaines de l'industrie aérospatiale au Canada, aux États-Unis et en Europe. C'est que le soutien logistique, autrement dit l'achat de pièces détachées, les travaux de réparation et de révision, et la prestation des services techniques, constituent un élément crucial des programmes des ministères clients; toute interruption des approvisionnements, tout retard doit faire l'objet de mesures correctives immédiates. Répertoire et sélectionner les fournisseurs, faire profiter l'industrie canadienne des achats de matériel important et former le personnel des approvisionnements aux nouvelles techniques sont certains des problèmes auxquels il faut constamment faire face.

Le groupe effectue également l'acquisition des simulateurs de vol des CF-18 et C-130 pour le ministère de la Défense nationale, et prend part au processus d'octroi des contrats d'achat de simulateurs par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne, pour le compte de la République fédérale d'Allemagne, de l'Italie, de l'OTAN et des Pays-Bas. Le groupe est également responsable de l'achat de bouées acoustiques, notamment pour le compte de la Défense nationale canadienne et de la marine américaine; il doit en outre fournir les systèmes de guidage par inertie des missiles Cruise à la Défense américaine, ainsi que l'ordinateur militaire portatif pour l'artillerie (MILIPAC) et

services de soutien pour tous les produits et services qu'elle offre à ses clients.

Cette direction est constituée de quatre groupes qui sont tous responsables d'une gamme de produits donnée. Ce sont : le groupe de l'acquisition d'aéronefs et de matériel avionique, le groupe de soutien des produits d'aérospatiale, le groupe de soutien en l'armement et des véhicules blindés et le groupe de soutien en logistique.

Le groupe de l'acquisition d'aéronefs et de matériel avionique est chargé de l'achat des aéronefs civils et militaires (avions, hélicoptères, véhicules sur coussin d'air), ainsi que des systèmes électroniques nécessaires pour les communications et la navigation; il assure notamment l'installation des équipements propres aux missions spéciales (radars de bord à balayage latéral, parachutes extracteurs de charge, par exemple). Le groupe offre également certains services de soutien, comme l'entraînement des équipages en vue de leur conversion et la formation des opérateurs sur les nouveaux matériels, la fourniture de toutes les pièces détachées pour les aéronefs au complet et leurs systèmes électroniques dans les premiers temps suivant leur livraison, les équipements de maintenance au sol, les outils spéciaux, ainsi que le matériel d'essai des aéronefs et de l'équipement électronique.

Ce groupe est aussi chargé de faire apporter les modifications majeures aux matériels achetés, modifications qui s'imposent à cause des progrès technologiques de l'évolution des tâches et des missions.

Enfin, il joue avec les autres ministères un rôle de tout premier plan dans l'élaboration et la mise en oeuvre des stratégies et des programmes de développement de l'industrie aérospatiale canadienne; on peut citer, à cet égard, les responsabilités qu'il partage avec le ministère de l'Expansion industrielle régionale, dans le cadre du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD). Ce programme a permis d'aider Pratt & Whitney (moteurs PT-6/PW100), de Havilland (avions DASH-7) et Canadair (travaux de sous-traitance pour le Boeing 767).

Le groupe de soutien des produits d'aérospatiale est responsable de l'achat, de l'entretien, de la réparation et de la révision de tout un ensemble de systèmes et d'équipements techniques complexes utilisés par le gouvernement fédéral : moteurs, cellules, avionique, matériel d'entraînement et autres.

Introduction

Approvisionnement et Services Canada (ASC) a pour mandat d'acquérir les biens et services demandés par les ministères et organismes clients, de la manière la plus économique possible, en tenant compte du rôle que joue cette fonction d'approvisionnement dans la réalisation des objectifs nationaux.

Dans l'accomplissement de son rôle de service central, ASC est au service de trois groupes : ses clients (les ministères et organismes fédéraux), ses fournisseurs et la population en général. En ce qui concerne ses clients, le Ministère s'efforce d'être attentif à leurs besoins et de répondre à leurs exigences quant aux délais et au prix. Pour ce qui est des fournisseurs, qu'ils aient ou non déjà traité avec ASC, le Ministère leur offre la même chance d'obtenir les marchés du gouvernement. Quant au troisième groupe, le peuple canadien, ASC se doit pour lui de conduire ses opérations de façon économique et efficace.

En bref, ASC a pour tâche d'obtenir, au nom du Canada et des contribuables canadiens, des produits et services répondant au meilleur rapport qualité-prix.

Cette brochure a pour but de donner une vue d'ensemble des opérations de la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement du Ministère. Elle décrit la nature et la portée de ses activités et indique comment une entreprise peut faire affaire avec le gouvernement. La Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement est chargée de l'acquisition et de la fourniture de tous les services, systèmes et matériels importants ayant trait aux armements et à l'aérospatiale.

À toutes les étapes du mécanisme d'achat, de la planification initiale à la vérification et à la clôture du dossier, en passant par l'administration de contrats qui se chiffrent à des centaines de millions de dollars, la Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement consacre toutes ses énergies et sa compétence professionnelle à investir de manière judicieuse l'argent des contribuables.

La structure de la Direction générale s'articule autour des principales gammes de produits et de services qu'elle offre, notamment afin de refléter l'organisation de son principal client, le ministère de la Défense nationale. Au sein de cette direction générale, la Direction des opérations d'acquisitions assure les

Table des matières

1	Introduction
6	Considérations relatives aux acquisitions
7	Le processus contractuel
	Le répertoire des fournisseurs
	Les appels d'offres
	L'évaluation des offres et des propositions
	La négociation
11	L'administration des contrats
	L'administration des contrats et sa complexité
13	Avantages qui découlent de nos programmes d'acquisition
	Le programme d'approvisionnement en munitions
	Le programme du chasseur CF-18
	Le programme de remplacement des armes portatives
	Le programme du bombardier à eau CL-215
	Le programme des systèmes Drone
	Le programme des véhicules blindés légers
	Le programme de défense aérienne à basse altitude
18	Conclusion

Publié avec l'autorisation du
Ministre des Approvisionnements et Services
Gouvernement du Canada

La présente brochure a été préparée par
la Direction des relations publiques
d'Approvisionnements et Services Canada (ASC)
pour le compte de la
Direction générale de l'aérospatiale et de l'armement

© Le Ministre des Approvisionnements et Services
septembre 1985

Cat. n° P35-15/4-1985
ISBN O-662-53234-1

**Direction générale
aérospatiale
et armement**



Canada

Direction générale aérospatiale et armement



Approvisionnement et Services

Supply and Services

Canada